

HR BUSINESS LAB

İK Profesyonelleri İçin 8 Haftalık
İş Kurma ve Geliştirme Programı

*“İnsan kaynaklarını biliyorsun.
Şimdi onu kendi işine dönüştür.”*

Kurucu Grup • EKİM 2026

Başlangıç: 14 Ekim 2026 | Çarşamba akşamları 20:30 – 22:30 | Online

Derya Özkan Topaloğlu

HR Solutions

www.deryaozkan.com.tr

İçindekiler

1. Başlarken
2. Bu Program Nedir?
3. Neden Böyle Bir Programa İhtiyaç Var?
4. Program Kimin İçin?
5. 8 Haftalık İçerik Akışı
6. Ders Formatı ve Uygulama Sorumluluğu
7. Bonus Uzman Oturumları
8. Uygulama Seti
9. Program Sonunda Elinizde Ne Olacak?
10. Program Sonrası: İş Ortaklığı Havuzu ve Görünürlük Desteği
11. Takvim ve Format
12. Yatırım ve Ödeme Seçenekleri
13. Kayıt Süreci
14. Sıkça Sorulan Sorular
15. Bu Program Şu An Size Uygun Olmayabilir
16. Kapanışta Benden Size...

1. Başlarken

Bu satırları havuz kenarında yazıyorum.

Bunu övünmek için değil, bir şeyi tarif etmek, o duyguyu aktarabilmek için söylüyorum. Bugün nerede çalışacağıma ben karar veriyorum. Sabahlarım sakin. Takvimimi kendim kuruyorum. Ve belki hepsinden önemlisi, istemediğim bir müşteriyi kabul etmek zorunda değilim. Kurumsalda bunları yakalamak zor, bilirsiniz.

Kendi işini kurmanın zor tarafları çok anlatılır: belirsizlik, düzensiz gelir, her şeyin sizin omzunuzda olması. Hepsi doğru. Ben de yaşadım, hâlâ zaman zaman yaşıyorum.

Ama kimsenin yeterince söylemediği bir şey var: **değiyor.**

Zamanınızın gerçekten size ait olması, kiminle çalışacağınızı seçebilmek, yaptığınız işin karşılığını doğrudan almak... Bunlar küçük konforlar değil. Bir hayatın nasıl kurulduğuyla ilgili şeyler. Ve bir kez tadına vardıktan sonra geriye dönmek zor.

Yalnız bu noktaya kendiliğinden gelinmiyor.

Kurumsal insan kaynaklarından çıkıp kendi işimi kurduğumda elimde bir yol haritası yoktu.

İlk fiyatımı yanlış verdim. Kapsamı net yazmadığım için işin içinde kayboldum. “Bir de şunu ekleyebilir miyiz” cümlesinin nereye kadar gidebileceğini deneyerek öğrendim. Tahsilat kovaladım. Kime hizmet verdiğimi tarif etmem uzun sürdü.

Hiçbiri bilgi eksikliğinden değildi. İnsan kaynaklarını biliyordum. Bilmediğim şey, onu bir işe nasıl çevireceğimdi.

Bu program, o dönemde birinin bana oturup anlatmasını istediğim şeylerin tamamı.

8 hafta boyunca teori dinlemeyeceksiniz. Kendi işinizi kuracaksınız. Bazı haftalar zorlanacaksınız — özellikle fiyat verirken ve ilk müşteri listesini çıkarırken. Bu normal; o zorlanma zaten işin kendisi.

Aralık ayının başında elinizde ne sattığınızı, kime sattığınızı ve kaçta sattığınızı bilen bir plan olacak.

Uzmanlığınız zaten var. Eksik olan tek şey sistem.

2. Bu Program Nedir?

HR Business Lab; insan kaynakları alanındaki bilgi ve deneyimini kendi işine, danışmanlık modeline, eğitim ürününe ya da bağımsız bir gelir sistemine dönüştürmek isteyen profesyoneller için tasarlanmış, 8 haftalık uygulamalı bir iş kurma ve geliştirme programıdır.

Programın klasik bir online eğitimden farkı, yalnızca bilgi aktarmaması. Her hafta bir konu işleniyor, o konunun uygulaması ve şablonu size veriliyor, hafta sonunda kendi işinizin bir parçasını kurmuş oluyorsunuz.

Hedef şu: 8 hafta sonunda kendi işinizi kurmak için ihtiyacınız olan her şeyin elinizde olması. Yöntem, şablonlar ve adım adım yol haritası. Uygulaması size ait.

Program boyunca izlenen yol şu sırayla ilerler:

Niş → Hizmet → Paket → Fiyat → Marka → Müşteri → Satış → Teklif → Finans

3. Neden Böyle Bir Programa İhtiyaç Var?

İK profesyonelleriyle yaptığım yüzlerce görüşmede neredeyse hep aynı cümleyi duydum:

“Aslında kendi işimi yapmayı çok istiyorum ama nereden başlayacağımı bilmiyorum.”

Bu cümleyi kuran kişi işe alımı biliyor, bordroyu biliyor, performans sistemini kuruyor, çalışan deneyimini yönetiyor. Eksik olan uzmanlık değil; o uzmanlığı satılabilir bir hizmete çevirecek sistem.

Kendi işini kuran İK profesyonellerinin takıldığı yerler genellikle şunlar oluyor: hizmetini tarif edememek, fiyat verirken tereddüt etmek, kapsamı belirleyemediği için işin içinde kaybolmak, müşteriyi nereden bulacağını bilmemek, teklif aşamasında “çok pahalı” itirazıyla dağılmak ve tahsilat kovalamak.

Bu programın 8 haftası tam olarak bu başlıkların üzerine kurulu.

4. Program Kimin İçin?

Program, İK alanındaki deneyimini kendi işine dönüştürmek isteyen profesyoneller için tasarlandı. Aşağıdaki maddeler size tanıdık geliyorsa, doğru yerdesiniz.

Bu program size uygun

- ✓ En az 2 yıl İK deneyiminiz varsa
- ✓ Bağımsız çalışmayı somut olarak planlıyorsanız (çıktıysanız, çıkmak üzereyseniz ya da yan olarak başladıysanız)
- ✓ Halihazırda küçük ölçekte hizmet verip bir sistem kuramadıysanız
- ✓ Öğrendiğinizi kendi başınıza uygulamaya hazırsanız
- ✓ Haftada 3-4 saat ayırabilecekseniz

Emin değilseniz de sorun değil. Programın şu an size uygun olup olmadığını 15. bölümde açıkça yazdım.

5. 8 Haftalık İçerik Akışı

Her hafta bir konu, bir uygulama ve bir çıktı. Sondaki çıktı sütunu, o haftanın uygulamasını yaptığınızda elinizde olacak şeyi gösteriyor.

Hafta	Başlık	Kapsam	Haftalık Çıktı
1. Hafta	Uzmanlıktan İş Modeline	Uzmanlık envanteri, hangi İK alanında iş kurulabileceği, B2B / B2C ayrımı, danışmanlık – eğitim – outsourcing – dijital ürün seçenekleri. Niş ve ideal müşteri.	İş modeli taslağı + ideal müşteri profili
2. Hafta	Ne Satacaksın?	Hizmet portföyü; danışmanlık, eğitim, mentorluk ve dijital ürün modelleri. Tek seferlik iş ile devamlı hizmet farkı. Paketleme ve kapsam belirleme.	İlk 2-3 satılabilir hizmet ve paketleri
3. Hafta	Fiyatlandırma	Saat satmak yerine sonuç satmak. Maliyet ve kârlılık, fiyat politikası, indirim yönetimi, ödeme koşulları.	Fiyat listesi
4. Hafta	Marka, Görünürlük ve İçerik	İsim, kişisel marka, uzmanlık algısı, LinkedIn ve Instagram kurgusu, içerik stratejisi, ücretsiz ile satılan bilgi dengesi.	Marka altyapısı + 30 günlük içerik planı
5. Hafta	İlk Müşteri	Network, referans, LinkedIn, doğrudan mesaj, outbound ve iş birlikleri. İlk 10-20 potansiyel müşteri listesinin çıkarılması.	İlk müşteri edinme planı
6. Hafta	Satış Görüşmesi	İhtiyaç analizi, görüşme akışı, fiyatın sunulması, itirazlar, “çok pahalı” itirazının yönetimi ve takip.	Satış görüşmesi akışı
7. Hafta	Teklif, Sözleşme ve Zor Müşteri	Teklif yapısı, hizmet kapsamı, iptal ve iade, müşteri başlangıç süreci. Kapsam kayması, ödeme gecikmesi, sınırsız iletişim beklentisi ve profesyonel sınırlar.	Teklif sistemi + müşteri iletişim protokolü
8. Hafta	Finans ve Business Launch	Başlangıç bütçesi, sabit ve değişken giderler, nakit akışı, hedef ciro, finansal tampon. İlk 90 günün aksiyon planı.	6-12 aylık finans planı + 90 günlük launch planı

6. Ders Formatı ve Uygulama Sorumluluğu

Her oturum 2 saat. Yaklaşık 80 dakikası konu anlatımına, kalan bölümü o haftanın uygulamasının birlikte gözden geçirilmesine ve soru-cevaba ayrılıyor.

Her haftanın sonunda o konunun uygulaması ve şablonu sizinle paylaşılıyor. Uygulamayı kendi işiniz üzerinde siz yapıyorsunuz; takıldığınız yerleri bir sonraki oturumun soru-cevap bölümünde konuşuyoruz.

Açık olalım: uygulama sorumluluğu size ait. Ben yöntemi, şablonları ve yol haritasını veriyorum; kendi işinizi kuran kişi sizsiniz. Uygulamayan bir katılımcı 8. haftaya elinde çıktı olmadan gelir.

7. Bonus Uzman Oturumları

8 haftalık akışa ek olarak, kendi işini kuran herkesin takıldığı iki teknik konu için alanının uzmanlarıyla iki ayrı oturum yapıyoruz. Bu oturumlar program ücretine dahildir.

Bonus 1 — Kuruluş, Vergi ve Fatura

Mali müşavir konduğumuzla. Şahıs şirketi kuruluşu, mükellefiyet türleri, e-arşiv fatura düzeni, muhasebe maliyeti, KDV ve stopaj mantığı, gider yazılabilecek kalemler. Ne satacağınızı netleştirdikten hemen sonra, ilk faturanızı kesmeden önce.

Bonus 2 — Sözleşme ve KVKK

Avukat konduğumuzla. Danışmanlık sözleşmesinde bulunması gerekenler, ödeme ve iptal maddeleri, fikri mülkiyet, gizlilik ve KVKK yükümlölükleri.

Not: Bu oturumlar bilgilendirme amaçlıdır ve bireysel hukuki ya da mali danışmanlık yerine geçmez.

8. Uygulama Seti

Uygulamayı kendi başınıza yapacağınız için şablonlar bu programın en önemli parçası. Her hafta ilgili şablonlar paylaşıyor; program bittikten sonra da işinizde kalıyorlar.

- Teklif hazırlama şablonu
- Müşteri ihtiyaç analizi formu
- Hizmet kapsamı çalışma şablonu
- Müşteri başlangıç (onboarding) kontrol listesi
- Müşteri brifing formu
- Fiyatlandırma hesaplama çalışması
- Gelir – gider ve nakit akışı planı
- Satış görüşmesi akış şeması
- Takip mesajı örnekleri
- İçerik planı şablonu
- 90 günlük Business Launch planı
- Sözleşmede bulunması gereken başlıklar için kontrol listesi

Kontrol listesi, sözleşme örneği ya da hukuki danışmanlık yerine geçmez; neyin sözleşmede yer alması gerektiğini hatırlatan bir çalışma aracıdır.

9. Program Sonunda Elinizde Ne Olacak?

Haftalık uygulamaları tamamladığınızda şunlara sahip olacaksınız:

- Netleştirilmiş bir iş modeli
- Tanımlı hedef müşteri profili ve konumlandırma
- Satılabilir hizmet portföyü ve paketleri
- Fiyat listesi
- Marka ve dijital görünürlük planı
- 30 günlük içerik planı
- İlk müşteri edinme planı
- Satış görüşmesi sistemi
- Teklif ve müşteri başlangıç sistemi
- Zor müşteri ve kriz iletişimi yaklaşımı
- İlk finansal planınız
- 90 günlük Business Launch yol haritası

10. Program Sonrası: İş Ortaklığı Havuzu ve Görünürlük Desteği

HR Business Lab’i benzer programlardan ayıran şey, son haftada bitmemesi.

Görünürlük Desteği

Programı tamamlayan her katılımcının hizmetini @deryaozkan_hr hesabında tanıtıyorum: bir hikâye serisi.

Hesabın takipçi kitlesi 154.000 kişi ve büyük ölçüde İK profesyonellerinden, işe alım yapan yöneticilerden ve kariyer geçişindeki kişilerden oluşuyor. Yani hizmetiniz, tanımadığı bir kalabalığa değil, doğrudan ilgili kitleye tanıtılıyor. Bu, her mezuna verilen bir taahhüttür.

İş Ortaklığı Havuzu

Şu anda yetişemediğim danışmanlık ve eğitim talepleri var. Bunları güvendiğim, çalışma kalitesini bildiğim kişilere yönlendirmek istiyorum. Programı tamamlayan ve kriterleri karşılayan katılımcılar bu havuza dahil olur.

Üç model

- **Referans:** Uygun müşterinin doğrudan size yönlendirilmesi.
- **Alt yüklenici:** İşin HR Solutions üzerinden alınması, sizin proje bazlı uzman olarak çalışmanız.
- **Ortak proje:** Büyük işlerde birlikte teklif verilmesi ve gelir paylaşımı.

Havuza dahil olma kriterleri: devamlılık, haftalık uygulamaların tamamlanmış olması, uzmanlık seviyesi, müşteri iletişimi ve etik standartlar.

Açık olalım: Bu program iş, müşteri veya gelir garantisi vermez. İş ortaklıkları; talebin hacmine, uzmanlık uyumuna, performansa ve karşılıklı uygunluğa göre değerlendirilir. Kimse “programı bitirdim, sıradaki müşteri benim” diyemez.

Ama işini kurmuş, kalitesini kanıtlamış bir mezunun yönlendirme alma ihtimali, benimle hiç çalışmamış birine göre doğal olarak yüksektir.

11. Takvim ve Format

Başlangıç	14 Ekim 2026, Çarşamba
Gün ve saat	Çarşamba akşamları, 20:30 – 22:30
Süre	8 hafta, toplam 16 saat canlı oturum
Bonus oturumlar	2 uzman oturumu (mali müşavir ve avukat)
Format	Online, canlı (kayıtlar katılımcılarla paylaşılır)
Bitiş	2 Aralık 2026

Oturum tarihleri

1. Hafta	14 Ekim 2026
2. Hafta	21 Ekim 2026
3. Hafta	28 Ekim 2026
4. Hafta	4 Kasım 2026
5. Hafta	11 Kasım 2026
6. Hafta	18 Kasım 2026
7. Hafta	25 Kasım 2026
8. Hafta	2 Aralık 2026

Program aralık ayının başında tamamlanıyor. 90 günlük planınızı yılın son ayında, yeni yıla hazırlanırken elinize alıyorsunuz.

12. Yatırım ve Ödeme Seçenekleri

Bu ilk grup — Kurucu Grup. Programın fiyatını, ilerleyen dönemlerde geçerli olacak seviyenin altında tuttum. Bunun bir karşılığı var: Kurucu Grup katılımcılarından program boyunca düzenli geri bildirim ve program sonunda bir vaka çalışması paylaşımı bekliyorum.

Yani bu bir indirim değil, bir kanıt ortaklığı.

Ödeme Seçeneği	Tutar
Erken Kayıt İndirimi	49.900 TL KDV dahil
lyzco	Bankanıza göre taksitlendirme opsiyonları
Standart Ücret	70.000 TL KDV dahil

- Fatura düzenlenir. Şahıs firması veya şirket sahibiyseniz gider olarak değerlendirilebilir; bu konuyu kendi mali müşavirinizle teyit etmenizi öneririm.
- Kurumsal fatura talebiniz varsa kayıt sırasında belirtmeniz yeterli.
- Ücrete 8 haftalık canlı program, 2 bonus uzman oturumu, Uygulama Seti şablonları ve oturum kayıtları dahildir.

13. Kayıt Süreci

Ödemeniz tamamlandığında kaydınız kesinleşiyor. Program başlamadan önce size bir tanışma maili göndereceğim ve grup bilgilerini paylaşacağım.

14. Sıkça Sorulan Sorular

Halen kurumsalda tam zamanlı çalışıyorum, katılabilir miyim?

Evet. Katılımcıların çoğunun bu durumda olmasını bekliyorum. Oturumlar akşam saatinde ve uygulamalar hafta içine yayılabilecek şekilde tasarlandı. Önemli olan haftada 3-4 saat ayırabilmeniz.

Oturumlara canlı katılamazsam ne olur?

Kayıtlar paylaşıyor, telafi edebilirsiniz. Ancak soru-cevap bölümlerinin değeri canlı katılımı; mümkün olduğunca canlı katılmanızı öneririm.

Uygulamaları siz kontrol ediyor musunuz?

Birebir geri bildirim vermiyorum. Her haftanın uygulaması ve şablonu paylaşıyor, siz kendi işiniz üzerinde çalışıyorsunuz; takıldığınız yerleri oturumların soru-cevap bölümünde birlikte konuşuyoruz. Birebir çalışmak isterseniz ayrı bir mentorlük paketim var, bilgi talep edebilirsiniz.

Henüz ne satacağımı bilmiyorum. Erken mi?

Hayır, tam da yerinde. İlk iki hafta zaten bu sorunun cevabını bulmak üzerine kurulu. Deneyiminiz varsa ama yönünüz net değilse, program bunun için var.

İK dışında bir alandan geliyorum, katılabilir miyim?

Program İK uzmanlığının ürünleştirilmesi üzerine kurgulandı; örnekler, vakalar ve konuşulan müşteri tipleri bu alandan. Farklı bir alandıysanız uyum ihtimali düşük olur; ancak benzer alanlarda faaliyet gösteriyorsanız değerlendirmenizde sakınca yok.

Program sonunda bir sertifika veriliyor mu?

Katılım belgesi veriliyor. Ancak bu programın çıktısı bir belge değil; kurulmuş bir iş sistemi ve 90 günlük planınız.

Şirketim ödeyebilir mi?

Evet, kurumsal fatura düzenlenebilir. Kayıt sırasında belirtmeniz yeterli.

Bir sonraki dönem ne zaman?

Kurucu Grup'un tamamlanmasının ardından planlanacak. Bir sonraki dönemin ücreti bu seviyenin minimum 2 katı tutarında olacak. Net bir tarih aralığımız yok.

15. Bu Program Şu An Size Uygun Olmayabilir

Bu bölümü kimseyi geri çevirmek için değil, doğru zamanı birlikte bulabilmek için yazıyorum. Aşağıdaki durumlardan biri sizin için geçerliyse, bu programın size vaat ettiği şeyi veremeyeceğini baştan söylemeyi tercih ederim.

Hiçbiri bir yetersizlik değil. Sadece zamanlama meselesi.

Henüz 2 yıldan az deneyiminiz varsa

Program, halihazırda sahip olduğunuz bir uzmanlığı satılabilir bir hizmete dönüştürmek üzerine kurulu. İlk hafta “hangi uzmanlığınızı satacaksınız?” sorusuyla başlıyor. O soruya güçlü bir cevap verebilmek için önce sahada biraz daha zaman geçirmek gerekiyor; bu, herkesin geçtiği bir aşama. Deneyiminiz olgunlaştığında bu programın kapısı size açık olacak. O zamana kadar Kariyer Check Up görüşmesi ya da bireysel mentorlük sizin için daha verimli olur.

Birebir takip ve kişisel geri bildirim bekliyorsanız

Bu program grup formatında ilerliyor. Yöntemi, şablonları ve yol haritasını veriyorum; uygulamayı siz yapıyorsunuz. Elinizden tutulmasını, her adımın kontrol edilmesini bekliyorsanız bu format sizi tatmin etmez — o durumda bireysel mentorlük paketiyle süreci desteklemeye açığım.

Bu dönem haftada 3-4 saat ayıramayacaksanız

Her hafta 2 saat canlı oturum ve bir uygulama var. Yoğun bir dönemden geçiyorsanız bu tempo keyif değil, yük olur. Odaklanacak ve sonuç isteyenlerle devam etmeyi çok isterim.

Karar aşamasında değil, keşif aşamasındaysanız

“Bir bakayım, belki ileride” demek gayet doğal bir yerde durmak. Ama bu bir bilgi programı değil, kurma programı; içerideki 8 hafta karar vermiş biri için tasarlandı. Henüz kararınızı vermediyseniz, önce onun üzerine konuşalım. Kariyer Check Up görüşmesi tam olarak bunun için var.

Programdan doğrudan müşteri ya da gelir bekliyorsanız

Program size bir sistem kurdurur. 10. bölümde iş ortaklığı imkânlarını ve görünürlük desteğini açıkça anlattım; bunlar gerçek ve değerli imkânlar, ama hiçbir garanti değil. Beklentinizin tamamen bu yönde olması, program ne kadar iyi işlerse işlesin sizi memnun etmez. Performansınız ve aktif katılımınız çok değerli. Ancak altını çizmek isterim; kendi kurduğum işim ve hesabım o kadar keyifle büyüdü ki sizlere ihtiyacım var😊

16. Kapanışta Benden Size...

Bu dokümanı buraya kadar okuduysanız, bu fikir aklınızda bir süredir dolaşıyor demektir.

Belki birkaç yıldır. Belki her yıl ocak ayında yeniden. Belki her zor haftanın ardından bir kez daha.

Kendi işini kurmak cesaret işi değil, karar işi. Cesaret zaten kararın arkasından geliyor — ben de öyle yaşadım.

Ve o kararı verdiğinizde yalnız yürümenize gerek yok. Ben yürüdüm; gereğinden uzun sürdü, gereğinden pahalıya mal oldu. Bu program tam olarak o yolu kısaltmak için var.

14 Ekim’de başlıyoruz.

Aralarında olmak isterseniz, kayıt formu sizi bekliyor.

Sevgiyle,

Derya Özkan Topaloğlu | HR Solutions

Derya Özkan Topaloğlu

HR Solutions

Web www.deryaozkan.com.tr

Instagram [@deryaozkan_hr](https://www.instagram.com/deryaozkan_hr)

LinkedIn [linkedin.com/in/derya-ozkan/](https://www.linkedin.com/in/derya-ozkan/)

YouTube [@DeryaOzkanTopaloglu](https://www.youtube.com/@DeryaOzkanTopaloglu)

WhatsApp +90 534 544 8150

HR Business Lab | Kurucu Grup | Ekim 2026